Case study

トーホー産業が、販売管理システムの全面的なリプレースを実施、営業面での積極的なデータ活用を推進

オフィス設置に適したタワー型サーバーHP ProLiant ML310e Gen8 v2で販売分析力の高度化と意思決定の迅速化を目指す

業界
流通卸

目的
10年間使い続けてきた販売管理システムを全面的にリプレース。これまで難しかった多角的なデータ活用を可能にし、営業力の強化と業務状況の迅速な把握を実現すること。

アプローチ
既存データの容易な移行と柔軟なカスタマイズに対応できるアプリケーションと、オフィス内への設置を前提としたコンパクトで扱いやすいタワー型サーバーを組み合わせる。

ITの効果
- コンパクトなタワー型サーバー HP ProLiant ML310e Gen8 v2 で設置スペースを抑制
- 経営陣や営業担当者一人ひとりに端末を配布し、直接データの参照や分析が可能に
- HP ProLiant ML310e Gen8 v2 の高いパフォーマンスにより、従来から行ってきた集計処理が大幅にスピードアップ
- リモート・デスクトップ・サービスを安心して利用できるセキュリティ環境が実現

ビジネスの効果
- 自ら能動的にデータ活用ができることで、営業担当者の提案力や情報分析力の向上に期待
- 経営陣や管理職もデータを直接参照できるため、意思決定のスピードアップに目処
- 部門間、拠点間での情報共有が進み、会社全体で連携したビジネス展開が可能に
- 海外ビジネスの拡大、新規事業の展開など新たなチャレンジにつながる IT 環境の整備を実現

トーホー産業株式会社

「既存の販売管理システムでは、売上状況などを定期的に集計し、紙に出力されてくるのを待って確認するというフローになっていました。このため、直近の状況を把握することが難しかったのです。また、販売状況を多角的に分析できるよう蓄積しているデータから統計情報を作成したいと思っても、それには機能追加が必要で、期間も追加コストもかかります。こうした点はぜひ解決したいと考えていました」

—トーホー産業株式会社 代表取締役社長 守山 貴裕 氏

福島県福島市にある本社と四つの国内営業拠点から、商品の付加価値を高める包装資材を地域密着で提供するトーホー産業。同社は、既存の販売管理システムを全面的に刷新するため、アプリケーションとして「販売大臣」、サーバーにはタワー型のHP ProLiant ML310e Gen8 v2を採用。経営陣や営業担当者が販売関連のデータを各自の端末から直接参照・分析できるようにすることで、提案力の強化や意思決定のスピードアップを図ろうとしている。

TOHOKU COPY SALE

トーホー産業株式会社
代表取締役社長
守山 貴裕 氏

トーホー産業株式会社
総務部 取締役部長
遠藤 昭寿 氏

トーホー産業株式会社
総務部 主任
菅野 将文 氏

チャレンジ

商品の“顔”となる包装資材を提供し東北地方の活性化をサポートしたい

1977年に創業したトーホー産業は、福島県福島市に本社を構え、加工食品から生鮮食品、電子部品まで幅広い商品を安全·安心に、そして魅力的に包む包装資材の提供を事業の柱としている。企業のポリシーとして「快適環境を信頼と真心で包む」を掲げ、環境問題にも配慮。包装資材の製造工程で発生する廃棄物を積極的に回収し、リサイクルすることにも力を入れる。

社員数は約50名。東北地方を中心に四つの営業拠点を展開する。さらに2013年には、コストダウンや東南アジアでの日本食ブームを背景に、シンガポールに海外拠点を開設。国内だけに留まらないグローバルな活動も強力に推進していこうとしている。

同社代表取締役社長の守山貴裕氏は、包装資材の提供というビジネスへの思いを次のように語る。「パッケージというのは、お客様の商品の“顔”ともいえる存在です。包装資材の企画·デザインから製造、販売まで一貫してサービスできるという当社の強みを生かして、拠点のある地元と深くつながりながら、お客様と一緒に魅力的で付加価値の高い商品づくりに取り組み、福島、そして東北の活性化をサポートしていければと考えています」。

蓄積している仕入れや販売のデータを迅速に有効利用できる環境を整備する

トーホー産業では、仕入れから販売までの情報をカバーする販売管理システムを稼働させている。システム専任の担当エンジニアは置いていない。導入から10年が経った既存システムは、サーバーおよびOSのサポート切れが迫ってきたため、このタイミングでアプリケーションも含め、システム全体の見直しを図ることにした。

販売管理システムの刷新にあたり同社では、このシステムに集積している貴重なデータを経営状況の把握や分析、営業支援などに積極的に、しかもスピーディーに活用したいと考えていた。改善のポイントを守山社長は次のように解説する。

「既存の販売管理システムでは、運用上の制約もあって、売上状況などを定期的に集計し、紙に出力されてくるのを待って確認するというフローになっていました。このため、直近の状況を把握することが難しかったのです。また、販売状況を多角的に分析できるよう蓄積しているデータから統計情報を作成したいと思っても、それには機能追加が必要で、期間も追加コストもかかってしまいます。こうした点はぜひ解決したいと考えていました」。

システムの管理を担当する総務部で取締役部長を務める遠藤昭寿氏が説明を続ける。「既存システムで動かしていたアプリケーションが元々は製造業向けに開発されたものということもあり、販売を中心とした当社の業務と完全にはマッチしていないという問題が根底にありました。このため、営業担当者にとっても、データを活用して顧客に対する営業戦略を検討したり、具体的なアプローチ方法を考えたり、といったことが困難でした。また、データの集計や出力などは総務部で一括して作業していたため、営業担当者は間接的にしかシステムのデータにアクセスできません。経営陣も含めて、直接操作したいという声も長年届いていました」。

2015年4月、こうした改善ポイントを取り込んだ新しい販売管理システムが稼働を開始した。新たなアプリケーションとして採用した「販売大臣」を動かすためのプラットフォームとして選ばれたのは、HPの1ソケットタワー型サーバーHP ProLiant ML310e Gen8 v2だった。

ソリューション

デモと拠点訪問を実施してアプリケーションを「販売大臣」に決定

トーホー産業の意向を受け、東北コピー販売とリコージャパンがチームを組んで提案を行った。東北コピー販売は「お客様へのお役立ち」の精神をモットーに、ITやOAの分野で福島県全域をカバーするリコー製品の販売代理店だ。トーホー産業とは長年の信頼関係を築き上げているうえ、リコーグループとも太いパイプを持つ。また、2014年秋に同社代表取締役社長の高橋剛氏が米国HPを訪問した際、将来を見据えたHPの製品戦略や技術戦略に共感。以来、HP製品の販売にも力を入れている。

一方のリコージャパンは、リコー製品の販売をベースに業務改善のコンサルティングやITソリューションの提供まで、オフィスの総合的な課題解決の支援を全国規模で展開している。また、HPの

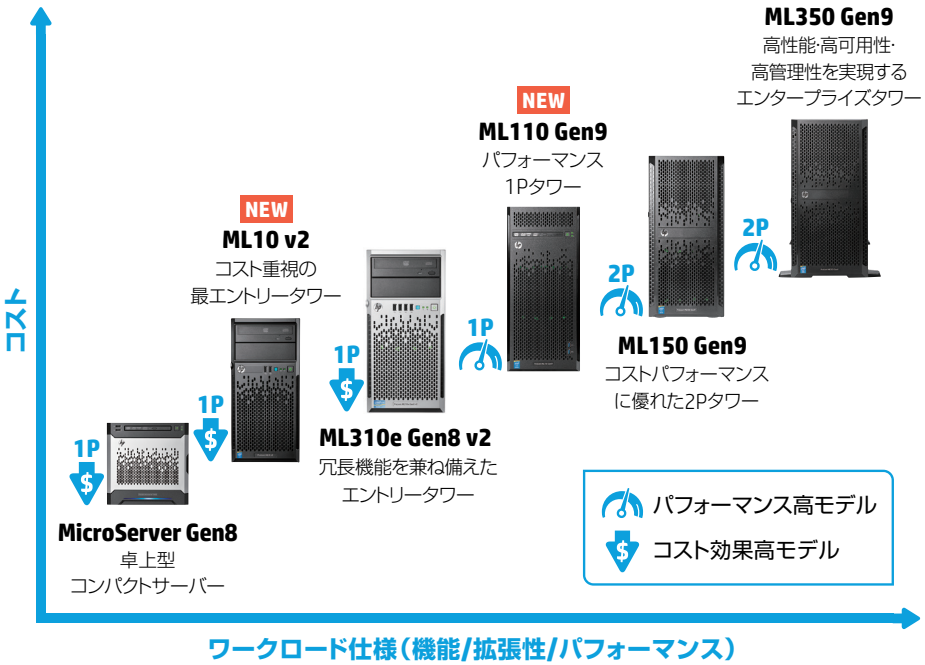
東北コピー販売株式会社
代表取締役社長
高橋 剛 氏

東北コピー販売株式会社
システム営業部 福島ブロック サブリーダー
斎藤 徹 氏

リコージャパン株式会社
東北事業部 福島支社 福島ソリューション営業部
ソリューション営業2G マネージャー
稲本 寛 氏

Windows Server 2012

■充実したラインアップのHP ProLiantタワー型サーバー



プラチナパートナーとして、HP製品を使ったITソリューション提供や保守サポートで数多くの提供実績を持つ。

プロジェクト立ち上がり直後の様子を高橋氏はこう語る。「提案をまとめるにあたり、まず候補となりそうな複数の販売管理アプリケーションのデモを実施。並行して、リコージャパンと一緒にトーホー産業様の各拠点を訪問し、システム利用の現状を把握することにしました」。

「既存システムからのデータ移行が容易にできること、カスタマイズの自由度が高いこと、という二つの選定条件をトーホー産業様はお持ちでした。最終的に、カスタマイズ性の高さを評価いただき、アプリケーションは『販売大臣』の採用が決まりました」。東北コピー販売の斎藤徹氏は振り返る。

1～2台という小規模な利用には タワー型サーバーの方がマッチする

HP ProLiant ML310e Gen8 v2はどのようにして採用に至ったのだろうか。リコージャパンの稲本寛氏は、設置スペースの有利さとHP ProLiantサーバーに対する長年の信頼感という、大きく二つが決め手になったと語る。

「今回のシステムは、最終的に物理サーバー2台で構成しました。一般的に省スペースというとラックマウント型をイメージしますが、サーバー1～2台という小規模な導入の場合、タワー型の方が設置スペースを抑えられます。HP ProLiant ML310e Gen8 v2は設計がコンパクトなため、設置スペースをより小さくできます。オフィスの机の上に設置することになっていたため、いかに設置スペースを小さくできるかは重要な判断ポイントでした」。

サーバーを通常のオフィス内に設置する際には、周辺の温度変化に耐えられること、業務の邪魔にならない静音性、といったことも課題になる。タワー型のHP ProLiant ML310e Gen8 v2はこうした点でもマッチしたようだ。

HP ProLiantサーバーに対する信頼感については、次のように語る。「当社は、HPのプラチナパートナーとしてHP ProLiantサーバーを使ったシステムをこれまで数多く提供してきました。こうした経験から、HP ProLiantサーバーについて隅々まで理解しているつもりです。今回の提案をまとめる際にも、扱い慣れていることの大きな安心感がありました」（稲本氏）。

ベネフィット

システムを各自が直接利用できるため 営業担当者の姿勢が能動的に

新しくなった販売管理システムは、2015年4月1日から稼働を開始した。1台のサーバーを「販売大臣」とActive Directoryサービス用に割り当て、もう1台ではリモート・デスクトップ・サービスが動くという構成になっている。本社はもちろん、各拠点でも営業担当者それぞれに端末が用意され、リモートで「販売大臣」を直接利用できる環境が整った。

ソリューション概略

導入ハードウェア

・HP ProLiant ML310e Gen8 v2

本格稼働から1カ月ほどしか経過していないが、導入の効果はすでに現れ始めているようだ。導入後の変化を守山社長はこう語る。

「自分で直接データにアクセスし、分析できるようになったことで販売状況を詳細に把握できるようになったと感じています。同時に、当社として改善すべきポイントも見えてきました。意思決定のスピードも速められるでしょう」。

営業担当者の姿勢が能動的になった、と感じているのは遠藤氏。「以前であれば、情報は渡されたものを確認するという感覚。それが自ら取れるようになったことで、データをうまく活用しようという意識が営業担当者に芽生えています。お客様への提案やアプローチ方法を積極的に考えてくれるものと期待しています。また、サーバーが高性能になったため、これまで同様の集計処理は時間が大幅に短縮できました」。

新システムの社内窓口担当となった総務部主任の菅野将文氏も同じような変化を口にする。「新システムに関する営業担当者からの問い合わせがだいぶ増えています。こうした資料は出せないのか、どう操作したらいいのか、といった具合に。新システムに対して営業担当者たちはだいぶ満足してくれているようです」。

「今後は、グループ会社へも新システムの利用を展開し、グループ全体としての営業力強化を図る予定。また、タブレットやスマートフォンなどからもアクセスできるようにして、営業現場での商談スピードのアップを検討していきたいと考えています。今回のシステム刷新により、部署間や拠点間での情報共有や意思の疎通がスムーズになるでしょうから、海外でのビジネス展開や新たな事業領域へのチャレンジがこれまで以上にやりやすくなると思います」。守山社長は新システムに関する期待をこう語り、話を締めくくった。

地元密着の営業力と全国規模の技術力、そしてHPの製品力を結集し、お客様に多彩なソリューションを提供

『今回の事例に登場した東北コピー販売株式会社は、福島県を中心に東北地方でリコーのOA画像機器販売と自社システムの活用経験に基づいたノウハウ提供を展開。独自に構築したモデルオフィスをベースに、より働きやすくカッコいい、新しいアイディアが生まれるオフィス環境作りをサポートしています。東日本大震災を契機に地元への貢献を改めて意識。地域のITニーズを丹念にすくい上げる地元密着の営業力には定評があります。
一方、リコージャパン株式会社はHPの販売特約店の中でもプラチナパートナーの関係にあります。366ヶ所という充実した国内拠点を整備し、多彩なソリューション・サービスとHP製品の保守サポートを提供。高い技術力で全国をカバーしています。
HPでは、各地で営業力や技術力を武器に活躍する多くのパートナー様と緊密な連携を取りながら、これからもお客様ニーズに最適化されたソリューションを提供してまいります。』

⚠ 安全に関するご注意　ご使用の際は、商品に添付の取扱説明書をよくお読みの上、正しくお使いください。水、湿気、油煙等の多い場所に設置しないでください。火災、故障、感電などの原因となることがあります。

お問い合わせはカスタマー・インフォメーションセンターへ
03-5749-8328 月～金 9:00～19:00　土 10:00～17:00（日、祝祭日、年末年始および5/1を除く）
機器のお見積もりについては、代理店、または弊社営業にご相談ください。
HP ProLiantに関する情報は **http://www.hp.com/jp/proliant**

Intel、インテル、Intel ロゴ、Intel Inside、Intel Inside ロゴ、Xeon、Xeon Insideは、アメリカ合衆国および / またはその他の国におけるIntel Corporationの商標です。
記載されている会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。
記載事項は2015年8月現在のものです。
本カタログに記載されている情報は取材時におけるものであり、閲覧される時点で変更されている可能性があります。あらかじめご了承ください。
© Copyright 2015 Hewlett-Packard Development Company,L.P.

VEGETABLE OIL INK

日本ヒューレット・パッカード株式会社
〒136-8711 東京都江東区大島2-2-1

CPX13100-01